

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和3年7月1日（第100回）放送

当協会は、平成25年度より、FM GUNMAと共同制作番組を毎月1回放送しています。創業・起業の応援をメインテーマとし、群馬発の企業のトップインタビューを中心に構成しています。

【プログラム】

■トップインタビュー

クシダ工業株式会社

串田洋介 代表取締役社長

■保証協会からのお知らせ

外部専門家派遣事業の拡充について

■チャレンジ企業紹介コーナー

アダム・ズゴーラさん

(Koyane建設)

◎アナウンサー 奈良のりえ

プロローグ

こんにちは。ご案内役の奈良のりえです。夢への挑戦をテーマに企業トップへのインタビューなどをお送りしているこの番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」ですが、2013年4月にスタートして今回が100回目の放送となりました。これからも、お聞きいただく皆さんの勇気や元気につながる番組にしていければと思いますので、よろしくお願いいたします。さて、そんな「チャレンジ・ザ・ドリーム」の今日のトップインタビューは、設備工事や配電盤の製造、システム開発などを手がける高崎市のクシダ工業株式会社、串田洋介社長、42歳です。祖父が創業した会社で串田社長が3代目。自社ブランドの立ち上げや新工場の設立、東京、茨城、静岡への営業拠点開設など、事業の拡大を進めています。串田社長に挑戦の様子や事業承継などについてお話を伺っていきます。番組後半は、日本の伝統的な工法でこだわりの住宅を建てているカナダ出身の男性を紹介します。

トップインタビュー

クシダ工業株式会社

串田洋介 代表取締役社長

——クシダ工業株式会社の串田洋介社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

串田社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【家業を継ぐということ】

——企業理念の中で、ミッション・使命を「電気・空気・水をコントロールする 最高の技術を通じて 安全と安心を提供すること」としていますね。ずいぶん対象

が広い印象を受けますが、どのような事業を行っているのか、ご紹介いただけますか。

串田社長：はい。私どもは社会インフラ、それから産業インフラの分野において、設備にかかわる工事業、そしてその設備を動かすための電気制御機器の製造、それからそれに伴うシステムの開発という事業をさせていただいています。具体的に申し上げますと、例えば浄水場の水処理にかかわる施設の構築・運用、それからホールやアリーナなどの公共施設に関係する照明や空調。あとは工場などの生産設備にかかわる電力供給のための設備、また、その構築に必要な機器の製造、運用するためのシステム構築という事業をさせていただいています。

——そんなクシダ工業ですが、おじいさまが創業されたと聞いています。

串田社長：はい。

——子どものころ、会社の様子というのを串田社長は見たことがありますか。

串田社長：現在の本社の隣に家がありました。ですので、目にはしていますし、休みの日には遊び場になったりもしたのですが、実際にそこで大人の方々がどのように働いていたかというのは、目にすることはありませんでした。

——そういった中で、ご自身が会社を継ぐのだろうなという思いはありましたか。

串田社長：はい。祖父から会社の様子を毎晩、1時間、2時間と話を聞く時間がありました。事業の内容であったり、会社の組織であったり、もう極論を言えば経営者としての悩みであったりとか、そういったものを毎日、毎日聞いていたので、自然に「ゆくゆくは会社を手伝うのかな」という想いを抱いたり、あとはもう直接的に「やりなさい」という話もありました。そういった部分では意識・無意識の中で感じていたのかなと思っています。

——けれども、大学卒業後、実は別の会社に入社したということですが……。

串田社長：はい。私なりにこの道に進んでみたいという意思で選択をした会社、分野ということになりますね。

——ちなみにどういう分野にお進みになったのですか。

串田社長：システム開発会社でした。システム開発担当

や営業担当として携わらせていただきました。

——そして2009年、29歳のときにクシダ工業に入社したと伺っております。入社理由は、何が挙げられますか。

串田社長：2008年、2009年と言えば、やはりリーマンショックが大きな要因です。

——そうでした……。

串田社長：当社もこの影響を受けて、会社運営、業績にかかわる部分が非常に厳しい状況に陥っていました。そのときに、その情勢、状況を鑑みて、当時社長であった父、それからパートナー会社の方々から、「帰ってきて何とか手伝って盛り立ててくれないか」ということでお声をいただきました。そして、それがきっかけで入社することになりました。

——まあ言い方はあれですけども、やむなく帰ってきたような側面も……。

串田社長：そうですね。やむなくという部分も、もちろんないわけではないですが、一度は「家業は継がない。実家の営む会社には戻らない」と決めていたものが、会社がピンチになる、苦境に立たされているという状況を目の当たりにすると、「何とか自分も力にならなくちゃ」みたいに思いましたね。あとは何というか、祖父、父と社長をやらせていただいた中で、多くの方に支えていただいているので、家としての、責任じゃないんですが、なにかそういうものも少し感じまして、「これは何とかしなきゃいけないかな。私はそういう立場にいるのかな」と思い、決意、選択をして戻ってきたという感じですね。

【苦境の時こそビジョンを明確に】

——初めはどのような業務を担当されたのですか。

串田社長：はい。一番初めは工場の組立作業担当として入社しました。ド素人というか、その業界の事情も知らなければ、製造業のノウハウもまるでない状態ですので、本当に一から教えていただきながら始めました。

——当時の会社の様子を、串田社長はどのようにご覧になっていましたか。

串田社長：やはり入った直後はリーマンショックの真っ最中ですので、本当に外的要因にも左右されていますし、内部も非常に混乱をしている状態でした。

——内部の混乱ですか。

串田社長：はい。会社全体的に仕事がない状態での不安感と、我々はどこを目指せばいいんだ、どこを改善すればいいんだという課題が見えてこない中で、何かを見失っている状態になっていました。そういった部分では、ときにけんかが勃発してしまったり、あれが悪い、これが悪いという言い合いになってしまうことがあちこちで発生してしまい、組織的な混乱に陥っていましたね。

——ご自身で何か動こうとは、そのときはまだしなかったのですか。

串田社長：そうですね。私が入社するにあたって勝手に心に決めていたことがあって。

——何でしょうか。

串田社長：「入社3年間は、自分の主張ではなく、とにかく勉強する、受け入れる、話を聞く」そういうスタンスを決めていまして、それを実際に粛々と進めていたという形です。結果的には3年を待たずに少しアクションを起こすことにはなるのですけれど。

——アクションとは、どういったことをしたのでしょうか。

串田社長：それは、自分たちが何者であって、今どこにいて、これから先、どこに進みたいのかということ定義することでした。そのために、会社のビジョンであったり、ミッションであったり、私たちの価値観って何なんだろうなということ定義する。そういった作業を始めたということになります。もうこの状況だから、社員全員から「どういう想いを持っているのか」ということを聞こうと思ひまして、丸一日をかけて、ホテルのワンフロアを借りきって、全員で集まってワールドカフェをやらせていただきました。

——大会議大会みたいな（笑）。

串田社長：そうですね、はい（笑）。

——そこで、今でも印象に残っていることであつたりとか、何かつかみ取ったものなど、覚えていらっしゃることはありますか。

串田社長：一番は、想いが死んでないというか、社員のみんなが、これだけ大変な状況でも、「こうありたい」ということを強く思っていてくれていたということを目の当たりにできたので、これなら進んでいけるなという思

いを強く抱きました。

——そして今から6年前の2015年に社長に就任されたそうですが、このとき36歳。若くして社長に就任され、心境はいかがでしたか。

串田社長：入社した当初から、「何とかしなければいけない」というその想いだけでしたから、その想いは変わらずに、ただ業務の内容が変わったというか、役割が変わったといった心境ですね。

——あらためてどのような方向を目指そうと思ひましたか。

串田社長：会社の仕組み、組織づくりという面で、仕組みをしっかり整えなければならぬと思ひました。それは何かといいますと、やはり中小企業ですので、完全なる仕組みや、何かの基準の中で機械的に動くというのは非常に難しいことで、限られた人数の中でいろんなことをみんなで助け合いながらやってきたわけですが、それでもやはり属人化してしまう部分がたくさん見えてきました。その人しかできない、その人がいなくなったら成り立たない仕事のスタイルといひましようか、そういうところが強くありました。仮にその人が長期のお休みを取る、もしくは、あつてはなりませんが、健康的にしばらく担当から外れなければならないようなことがあつた場合、それだけで仕事、業務が止まってしまうということになります。そうなると、もう会社の運営を再構築するなり、業務そのものをストップさせなければいけなくなってしまうので、そういった状況を生まないように、しっかりと継続的に業務を進めることができる仕組みづくりをしていこうと決めました。

——ここで1曲お届けしましょう。オアシスのナンバーから選んでいただきました。どんな思い出の曲ですか。

串田社長：人生の岐路、ターニングポイントで2回巡り合つた曲となります。一度目は高校生の時代、「家業ではなく、自分のやりたいという想いを優先させてほしい」と進路を一度決めた、そのときによく聴いていました。2回目は、2009年、当社に入社したその年に行ったフジロックで、オアシスがステージで歌っていたという巡り合わせになります。なぜここで、という（笑）。

——なぜここで、しかも真逆の選択をしている私、みたいな感じで。

串田社長：そうなんです、はい。

——はい。ではお届けしましょう。オアシスで『ドント・ルック・バック・イン・アンガー』。



【自社ブランド「エルスピーナ」】

【クシダ工業の事業展開】

——社長就任後、エルスピーナという名前の自社ブランドをつくったそうですね。

串田社長：はい。

——これは何に対するブランドですか。

串田社長：これは私たちの事業に対するブランドになります。

——例えば何かの商品の一つとかではなく、全体ということですか。

串田社長：はい。私たちが提供する設備工事や製品、システムに対して、そこに存在する共通の考え方をブランドとして定義した、という形になります。

——エルスピーナという名前の由来はどんなところにあるのですか。

串田社長：はい。こちらはEL（イーエル）とSPINA（スピーナ）を組み合わせた造語になります。このELが、エレクトロニクスやエンジニアリングという意味の部分と、SPINAがラテン語で、スパインというところが語源になるのですが、こちらが脊椎という意味で、その二つを合

わせたものになります。

——脊椎？

串田社長：はい。私たちの提供する商材の機能を人間の体に例えました。手を動かす、足を動かすためには、やはり脊椎がきちっと通ってそこから情報がしっかりと出ていく、ある意味、コントロールをする基幹が必要かと思えますので、そのようなしなやかな動作を司る役割を、エレクトロニクス、エンジニアリングという分野の技術を使って担っていきたいという想いや、考え方を込めさせていただきました。

——2017年にブランドをおつくりになったということで、今、4年ですね。

串田社長：はい。

——効果はどうでしょう、出ていますか。

串田社長：そうですね。認知度というところでは、効果はまだまだだだと思いますが、反面、共通の考え方「私たちは事業の中でこれを大切にしていきたいです。こういったものに従事をしていきます」という考え方、それから価値観というものはある程度共有化できてきました。新しく入ってきてくれる方が、まず考え方に共感してから入ってくださる。そういった役割を果たしているの、必然的に考え方が合うような方々に巡り合うとか、あとは人数自体も増えてきているというのも事実ですし、そういった意味で、人を結び付ける役割において、非常に効果があったのではないかなと思います。

——社長就任の年に新工場を設立されました。その後も、東京、茨城、静岡に営業所を開設していて、精力的に事業を拡大しているという様子を感じますが、これはどのようなお考えからでしょうか。

串田社長：事業を拡大しているという意味合いではなく、拠点を充実させているという意味合いになります。

——ああ、なるほど。

串田社長：まず、新工場の設立についてですが、我々の製造する製品は、お客さまに納めさせていただく前に、お客さまと一緒に試験をさせていただきます。そういったときに、お客さまと一緒にしっかりと試験ができる環境であったり、あとはお客さまを迎え入れるわけですから、迎え入れるにふさわしい環境を用意するであったり、そういったお客さま対応という部分に主眼を置いての新

工場の拡充、機能の拡充ということになります。また、営業所も幾つか新規に開設しました。こちらは、設備を納入すると、それを維持していく、運営をしていくためにとても手がかかるものですから、そういったフォローをしっかりとしていきたいという意味合いになります。営業的にも、お客さまの要望をより身近で聞くというか、どこに課題感をお持ちで何を解消したらお客さまの価値が上がるのかを丁寧に対応していきたいなと思っているので、そういった意味で、これまでの商圏の中でできる場所に拠点を構えて、お客さま対応を充実させていったという形になります。

【事業承継のポイント】

——さて、事業承継についてもお話を伺いたと思います。7年前、36歳の若さで社長に就任されましたが、社長交代のタイミングについて、お父さまはどのように考えていた様子でしたか。

串田社長：そうですね、常々話をしていたのは、「早くに社長交代をしたい」ということでした。それが36歳でやるというところまでは、もちろん聞いてはなかったですし、これも急に決まった話です。

——ああ、そうでしたか。社長交代で、実際に社内の様子に変化というのはありましたか。

串田社長：そうですね。一世代、年齢で言えば30歳違いますから、考え方も違いますし、価値観も違います。そうすると必然的に表現をする言葉も違ってくると思うんですね。それが社長交代というきっかけで、社員の立場からすれば、「あれ、これまでのことと違うのかな」みたいな戸惑いが、多くあったんじゃないかな、と思います。

——その辺りの混乱は、どうやって収束させていったのですか。

串田社長：「これまでやってきたことが駄目で、これからはこっちにしたい」ということでは当然なくて、「これまでの歴史の流れの中で、次はこういう方向に向かっていきたい」という考え方を伝えたいと思いました。これまでの歴史、経緯があってこそ今があるということ、何とか理解を得るように表現をする。どちらかが「良い」とか「悪い」とか、そういう話になりがちなのですが、そんなことは決してなくて、全てはつながっている話です。そのときどき与えられた環境であったり、そういっ

たものを勘案して、自分たちは次にはこういうふうに進んでいきたいと決める。なので、その次に進むためにはこうしましょう、そう進むために過去のこういったノウハウを使っていきましょう、こういった考え方を応用させていきましょうとお伝えし、少しでも理解を得られるように工夫していったという感じですね。

——あらためて事業承継で大切なポイントというのは、串田社長、何だと思いますか。

串田社長：そうですね、一番は、先代が受け渡した瞬間にどれだけあっさり、その役割を切れるかという部分だと思います。

——おお……。

串田社長：キャリアも違えば年齢も違いますので、社員の方が相談して役に立つのは絶対先代のほうだと思います。でも、そこはもう自分の役割ではないとバサッと切る、という表現がいいのか分からないですが、いったん距離を置くということをするので、社内の行動というか、統制というものが変わってきます。それが承継をする中で一番のポイントだと思います。やはり企業は「人」でありますから、どう動けるか、どう働いていただけるか、何を意思決定の基準としていただけるか、ということを整理するためには、やはり先代の思いきりみたいな部分が一番大事になってくるのではないかと思います。

——ということは、先代、お父さまは、もうぱっさりと手を引くというか、そういうふうに引き渡したのですか。

串田社長：そうですね、もう「一切社長に任せます」ということで、距離を置いて離れていきました。

——それだけやっぱりこう、お父さまが信頼して一線を引いてくれたからこそ、事業承継がうまく行って、社員の方々をまとめ上げられているということですかね。

串田社長：そうですね、はい。その点においては、父の役割は非常に大きかったと思います。

——ああ。あらためて偉大ですね。

串田社長：はい（笑）。

——この後もコマースを挟んで、串田社長にお話を伺います。



【2015年、八幡製作所に新工場設立】

【大好きな趣味と大切な家族】

——仕事を離れて趣味のお話も伺いたと思います。趣味は音楽がお好きとおっしゃっていましたね。

串田社長：はい。小学生のころからジャンルを問わずに音楽が大好きで、クラシックもそうですし、ロックにしても、R&Bにしても、いろんなジャンルに興味があります。

——どなたかの影響があったのですか。

一番初めはピアノを習い始めた、母の影響があると思います。上達せずに終わってしまったのですが、それがきっかけでバンドをやってみたり、吹奏楽部に入ってみました。

——中学生のときですか。

串田社長：そうですね。中学、高校と、そういった活動をしてみたいとしたことが、私の音楽活動ですかね。

——今ではピアノはもう弾かないのですか。たまに弾きますか。

串田社長：最近また始めまして。

——へえ、そうなんですね。

串田社長：はい。子どもと一緒にじゃないですが、弾けるようになったらいいなと思い、また少しずつ練習を始めています。

——じゃあ、まだお子さんは小さいのですか。

串田社長：そうですね。3人いて、今年で8歳、5歳、3歳ですね。

——にぎやかですね。

串田社長：はい。

——社長、イクメンもしているんですか。

串田社長：イクメンと言うほどできてはいないですけども、仕事以外のことは全て家族のこととして、何とか役に立てるように頑張ろうと思っています。

——パパの鑑ですね。

串田社長：いや、本当にできていることは少ないので、子どもたちに対して役に立っているのかな、なんて思うことは多々あります。けれども、やはり子どもの成長を見ていることが、自分にとって何よりもうれしいことだし、元気の源にもなりますし、そういった話を妻とできるのも、なんかすごく充実した時間ですし、今しかないことを大切にしたいなと思っています。

【今後の目標】

——さて、仕事の話に戻ります。クシダ工業の今後の目標をお聞かせください。

串田社長：さらに専門性を深めていきたいと思っています。我々は制御技術というものを強みとしているのですが、そのテーマの中で、できることを増やしていく、もしくは専門性をさらに深めていく取組みを進めたいと考えています。そして、お客さまに提供できるものを増やしていき、お客さまの価値向上に対して、私たちがしっかりと貢献する、役割を果たすことができる会社になっていきたいと思っています。

——専門性を深めるということですが、深めていくのにあたって、キーワードがもしあるようでしたら、ぜひ教えてもらえますか。

串田社長：テーマは、「つなげる」ということになります。

——つなげる？

串田社長：はい。ものものがつながっていく、それから人と人がつながっていく、情報と情報がつながっていく、そういったものによって価値が生まれてくることってたくさんあると思うんです。インフラも同様で、情報化を進めてデータでつなげていく、IT技術や仕組み

そのものでつなげていく。そういったことが可能になることで、制御するものをより広範囲につなげていったり、複雑に組み合わせていくことができます。そういった意味で、「つなげる」というのをキーワードに、専門性を深めていきたいと思っています。

【新規事業に取り組む方へのメッセージ】

——最後に、新しい事業に挑戦したいと考えている人や、若い人へのメッセージの意味も込めてお話しください。新規事業に取り組む中で大切なことは何だと思えますか。

串田社長：はい。とにかく「やってみる」ということに尽きるかと思います。

——はい。

串田社長：やはり、こう、考えて考えて考え抜くということも第一に大切なことですが、やらなければわからないことというのたくさんあります。

——そうですね。

串田社長：はい。行動してみて、そこで初めて課題が見つかって、その課題を、じゃあどういふふうに解決していくんだ、という新しい考えができてきて、また行動につなげていく、というこの連鎖で、やっと事業として成り立つというか、そこに価値を見いだしてもらえるようになっていくのかな、と思っています。ですので、私自身もその言葉を念頭に置きながら行動したいなと思いますし、やはりそこが大事だと思いますよ、と訴えたいなと思います。

——その「やってみる」で、現在進行形のものはいかがでしょうか。

串田社長：こちらにつきましては、DXに取り組むということが、一番の「やってみる」になります。

——デジタルトランスフォーメーション。

串田社長：はい。DXという言葉が一般的になるより前から、取り組んでいます。我々は何が活用できて何が活用できないのか、あとは、商材としても何が世の中に必要とされて何が必要ではないのか、そういったことを考えるのは幾らでもできるんですけど、やってみないとわからないことがたくさんあるんですね。

——確かに、ええ。

串田社長：そういった意味では、別会社を共同で設立させていただいたりもしました。そこでは新技術や、新方式みたいなものを研究していたりします。実証実験や実案件などの仕事を通じて、新技術を実体化していくという作業を繰り返すことで、「これはこう使えるね」とか、「こういうものがひょっとしたらゲームチェンジャーになっていくよね」みたいなものが見いだせてきているので、そういったことは、やってみた成果です。あとは社内でのデジタル化に関しても、導入してみてもやってみて、実際は「ちょっと我々には使えないよね」とか、そういうこともたくさんあるので、自分たちなりのDX、そういったものを進めるには、本当にやりながら、やってみて駄目ならやめて、また次、という繰り返しを、今まさにしているところです（笑）。

——今日のトップインタビューはクシダ工業株式会社の串田洋介社長にお話を伺いました。さて、趣味の話の中で、音楽がお好きだと伺いました。この曲がお好きな理由を教えてください。

串田社長：一番初めに会ったのは高校生のときだと思います。歌詞の中に、人を勇気づける言葉がたくさんあって、一度は悪くなりなさいとか、賢くありなさいとか、強くありなさいとか、そういった言葉がたくさん入っていて、高校生の時代の、やはり漠然とした不安、それからこれからどうやって一人で歩いていけばいいんだろうという気持ちを抱えた若者を後押ししてくれた、そんな思い出の曲ということでリクエストさせていただきました。

——はい。それではお届けします。デズリーで『ユー・ガッタ・ビー』。今日はどうもありがとうございました。

串田社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

外部専門家派遣事業の拡充について

——ここからは群馬県信用保証協会からのお知らせです。今回は、保証協会が行う、外部専門家派遣事業について、群馬県信用保証協会の磯さんにお話を伺います。磯さん、よろしくお願ひします。

磯：こちらこそよろしくお願ひします。

——保証協会が行う「外部専門家派遣事業」とは、どのようなものか教えていただけますか。

磯：はい、外部専門家派遣事業とは、当協会をご利用いただいている方、または、創業を検討されている方を対象に、中小企業の経営診断と助言を専門とする、中小企業診断士を派遣して、経営者・創業者の皆さまが抱える、経営課題の解決を支援する事業です。具体的には「経営診断」、「創業計画策定」、「事業承継助言」などのメニューを用意しています。また、「経営改善計画策定」には、5回～8回 専門家を派遣し、面談を重ね、数ヶ月の時間をかけて、計画策定に取り組みます。

——「外部専門家派遣事業」を活用することで、課題解決に向け、じっくりと時間をかけて、取り組むことができるのですか。では次に、外部専門家派遣事業に新しいメニューが追加されたとのことですが、それはどういったメニューでしょうか。

磯：はい、令和3年4月に、新たに「経営課題解決に向けた個別指導メニュー」を追加しました。例えば、「毎月の資金繰りをどうやって管理したらよいか」、或いは「インターネットやSNSを事業に活用したいがどうしたらよいか」といった、経営者や創業者の皆さまが、普段から感じている「目の前の経営課題」について、「どのように取り組んだらよいか」を、専門家が具体的にアドバイスいたします。これまでのメニューでは、5回～8回の派遣で、数ヶ月の支援期間が必要でしたが、最大3回、ご都合に合わせて、例えば、1週間以内の短期集中的なご利用も可能です。日常の業務が忙しく、時間的に余裕がない方でも、お気軽にご利用いただけます。外部専門家派遣にかかる費用は、従来どおり、当協会が負担しますので、全て無料となります。詳しい内容については、当協会の保証統括部経営支援課までご連絡ください。

——普段感じている悩みごとを、気軽に、しかも無料で相談できるのは、とても心強いですね。経営者や創業者の方々からは、どういった反応がありますか。

磯：はい、外部専門家派遣事業をご利用いただいた方からのアンケートを拝見しますと、「販売方法のアドバイスが役立った」、「プロモーション活動の取り組み方がわかった」など、好評をいただいております。

——外部専門家派遣事業の拡充により、中小企業のさ

まざまなニーズに応えることができ、経営改善支援の幅が広がりますね。中小企業にとって、大きなメリットがある、外部専門家派遣事業の活用をご検討いただければと思います。磯さん、今日はありがとうございました。

磯：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

アダム・ズゴラさん (Koyane 建設)

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」次に紹介するのは、日本の伝統的な工法でこだわりの住宅を建てている藤岡市のKoyane建設、アダム・ズゴラ社長です。アダムさんはカナダ出身の45歳。カナダの大学で工業デザインを学び、母国でデザイン事務所に勤務していましたが、日本建築に興味を持ち、18年前に来日しました。藤岡市鬼石で生活する中で、日本の伝統的な住宅に関心を持ち始め、林業や大工の修業を経て建設会社を設立しました。しかしもともとは大工になるつもりで来日したのではなかったなかつたといいます。人生を変えるほどにアダムさんを魅了したものは何だったのでしょ。埼玉県神川町の加工場を訪問して、日本家屋の魅力や、こだわりの理由などを伺いました。

——アダムさん、今日はどうぞよろしくお願ひいたします。

ズゴラ社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：Koyane建設事務所にて】

——日本建築に興味があって18年前に来日したそうですが、日本建築にはどのような印象を持っていましたか。

ズゴーラ社長：すごく不思議な感じがしましたね。日本建築、平面図で見るとすごく合理的に感じる。畳の大きさが空間が分かる。それから建物が部屋の大きさが割ってあるから、すごくシステマティックな考え方があるなと思いました。それはすごく現代的な考えですけど、日本は何百年前からそのことを分かっていた。だから、それがもうすごく面白かった。けれど、その反対に、すごく、まあ遊び心があったと思った。

——遊び心？

ズゴーラ社長：特に茶室の材料は自然のまま、自然の美を生かす考えがあった。これが畳の考え方（システマティックな考え方）と全く反対の意識観と思ったから、この両方をうまくできるなんてどんな文化か知りたかった。実際に日本に行かないと分からないなと思ったね。

——それで日本に来て、藤岡市鬼石の集落で暮らすようになったそうですが、これはどうしてですか。

ズゴーラ社長：いろんな小っちゃい集落を見つけることが一つの楽しみでしたね。

——ああ、そうですか。

ズゴーラ社長：偶然、たまたま一つの集落に友達ができました。

——一つの集落に友達ができた。

ズゴーラ社長：そう。みんなと付き合いができたから、小っちゃい家を見つけて、住めるように直しました。だからその集落で生活ができましたね。

——その住んだお家というのは、どういう住宅ですか。

ズゴーラ社長：土壁の曲がっている梁。中に囲炉裏がありました。

——うわあ、いいですね。

ズゴーラ社長：でもそのときの一番の経験は、自分の家じゃなくて、100年以上前につくった大きい民家が、まだ使われていた。しかもそんな民家がたくさんあったこと。

——はい。

ズゴーラ社長：建物というものは、生活のためにつくったものです。その生活、農業から生まれた家たち。だから、

住んでいる人の生活を見ないと、家のことが分からない。勉強が足りないと思ったね。だから、それはすごくいいチャンスでした。

——そうした中で、養蚕農家の解体作業も手伝ったと聞いています。

ズゴーラ社長：そう。それは、もうすごくチャンスでした。わかったことは、職人の知恵、職人の腕、職人の理解。それが日本建築の基ですよ。

——林業で木の伐採の仕事もしたそうですね。

ズゴーラ社長：そう（笑）。それがもうすごく大事な経験でしたね。伐採は、アルバイトに、ちょっと手伝いに出たね。

——はい。

ズゴーラ社長：そのときに私の山の親方と出会った（笑）。すごい人ですよ。彼と一緒に仕事をしたときに、日本の山、大好きになった。まあ私の仕事、今やっていることで、一番の基本は木です。

——木が基本。

ズゴーラ社長：その木の基本は山ですよ。だから、山がわからないと木もわからない。木もわからないと、私たちがやっている仕事が出来ない。その経験をもらったから、すごく大事と思った。

——これはすぐに帰るわけにはいきませんね。

ズゴーラ社長：いや、ちょっと時間が延びたね（笑）。

——延びましたね（笑）。まあそういったさまざまな、偶然にも似たような出会いが、アダムさんを日本にとどめておくことになったと思うのですが、その後、家づくりの仕事を始めたのですか？

ズゴーラ社長：そうです。それも予定どおりじゃなかったです（笑）。伐採をやるなら、チェーンソーの修理が必要だった。持って行ったチェーンソー屋さん、ログハウスの会社もしていた。その社長さんがカナダで若いときにログハウスの勉強をしていた方でした。だからもう、私がカナダ人だという話を聞いて、すごくびっくりしました。それでもう仲よくなりまして、いろいろ話しをしていると、「ぜひこの会社でやってください」と言われました。日本建築じゃなくて、日本における初の建築の仕事は、ログハウスの会社でした。まあその経験の中で、すごくすごく大事なことは、日本の職人と出会ったこと。

——大工さん、棟梁に会ったということですか。

ズゴーラ社長：そう。それが、まあ見たことない現場だった。カンナで削った屑が風で飛んだ音。機械の音はあまりしてない。釘打ち機のパン、パン、パン、パンの音はなかった。この大工から自分で知りたいことを学ぶことができると思った。だから、棟梁の作業場にお邪魔しました。でもそれはね、私が若かった、間違っていた。私は「棟梁に質問することで、わかることができる」と思った。私が質問しているとき、彼はもう待ってた、我慢した。私が静かになったときに、やっと彼が自分の仕事をやり始めた。私、少しずつわかった。質問でわかることではないですよ。だからもう何回も行った。そうしたら、少しずつ慣れてきた。私は彼の作業を静かに見始めた。最初は、のみの研ぎ方、カンナの調節のやり方、墨付けのやり方。そうすると、差し金はどんなもの、なぜ差し金を使ったほうがいいのか、どういうふうに使ったほうがいいのか、いろいろなことを少しずつ私に説明してくれましたね。

——ああ。

ズゴーラ社長：それでわかったこと。日本建築がわかりたかったら、大工のことを多少わからないといけないと思ったね。

——日本建築を学びにきていたのだけれども、その先にあった道が大工さんだったということですね。

ズゴーラ社長：ハハハ。ああ、そうです。



【建築のようす】

——ねえ、アダムさん、不思議ですね。人生ってね。さて、3年の修業を親方のところで積んだ後に、2010年に独立したと聞いておりますが、木材は手作業で刻み、組み合わせていくのですか？

ズゴーラ社長：そうです。うちのやり方は手刻みというやり方ですね。

——手刻みと言うんですか。

ズゴーラ社長：そう。家の構造が、人間が手づくりでつくるものです。それは現在ではすごく珍しい。私のポリシーは、見るところだけじゃなくて、全て手で刻む。伝統のつなぎ方法が、手でしか刻めないです。また、次のポリシーは国産材しか使わないです。

——国産材しか使わない。

ズゴーラ社長：そう。日本のスギやヒノキやアカマツやケヤキ。日本の山は植林が多いです。だから先代の方が私たちのために材料を植えていたということです。その材料を使わないといけない。

——現在、会社は順調ですか。

ズゴーラ社長：ああ、順調です。でも、こだわりがあり過ぎるかもしれない。効率がなかなかよくならないですね。

——効率、うーん。

ズゴーラ社長：ああ、でもそれはわざとです。お客さんもこだわりを持っている。お互いに、偶然に考えが合うことが多いです。そうすると本当に素晴らしいものができる。だからそれはすごくありがたいです。

——あらためて、大事なことというのは何だというふうに思いますか。

ズゴーラ社長：まあ、二つあると思っている。一つは、私は新築だけではなくて、古いうちのリフォームもやっていますが、私はね、リフォームという言葉はそんなに使わない。「リハビリ」を使います。

——リハビリ？

ズゴーラ社長：そう。民家のリハビリが大好きです。

——民家のリハビリ？

ズゴーラ社長：そう（笑）。

——うわあ、素敵な言葉ですね。

ズゴウラ社長：それが本当にそのとおり。この仕事の本当に好きなところは、お客さんがその家に魅力を感じるから、「直して」と依頼してくる。そこで私がそのエネルギーに乗ることができる。だからすごくいいですよ。

——もう一つの大事なことは何ですか。

ズゴウラ社長：はい。それは新築のほうですけど、伝統工法はすごく大事と思っている。その伝統技術を生かすことはすごく大事ですけど、現在のお客さんは、100年前と全く同じ家が欲しくないと思います。欲しい家が変わった。その家をつくるために必要なことも変わった。現在は高断熱材、高气密性もあるから、それに合う家をつくらないといけないと思います。昔のつくり方と同じではない。その過程で、必要なことが変わったから、昔の大工はそれに応えたと思います。だから私たちは同じことをやらないといけない。レボリューションということです。次の人たちの伝統もつくらないといけないから、私たちが現在に何が必要かわかれば、昔のやり方から一番いいところを生かすことができる。それはすごく大切だと思います。

——ところで、会社の名前、Koyaneですけども、これはどのような意味で付けたんですか。

ズゴウラ社長：小っちゃい屋根の意味ですね。

——小さい屋根？

ズゴウラ社長：快適な感じがする。そんなに豪華で立派なものではなくて、ちょうどお客さんに合うものですよ、という意味がKoyaneですね。それがまあ自分の思いですね。よく山のほうで、いろんな家、いろんな小屋を見た。家ではなくて、小屋ですけど、土壁や瓦が付いている。それを見ると、もうこの建物の中に、大工ではなくて、仲間のほかの職業、左官屋さん、板金屋さん、瓦屋さん、いろんな職業が入っている。皆、その大切なところ、生かしましょう。

——そういう意味があるんですね。これからもアダムさんの挑戦に期待したいと思います。今日はどうもありがとうございました。

ズゴウラ社長：ありがとうございます。

エピローグ

夢への挑戦をテーマに、明日へ向かって走っている人を応援する番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日は、番組前半は、設備工事や配電盤の製造、システム開発などを手がける高崎市のクシダ工業株式会社、串田洋介社長のトップインタビュー、そして後半は、日本の伝統的な工法でこだわりの住宅を建てているKoyane建設、アダム・ズゴウラ社長のインタビューをお送りしました。トップインタビューの様子はポッドキャスト配信も行っています。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」の番組は「頑張るあなたを応援します！群馬県信用保証協会」の提供でお送りしました。ご案内役は、私、奈良のりえでした。

FM GUNMAと当協会の共同制作番組
チャレンジ・ザ・ドリーム
～群馬の明日をひらく～
【9月の放送のお知らせ】
令和3年9月2日（木）12:00～12:55
再放送 9月4日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！